EN TOUTE SERENITE

DOSSIER DE PRESSE

VOUS AVEZ DIT HOME STAGING ?



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

Février 2009

SOMMAIRE DU DOSSIER DE PRESSE





Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

I. L'AVENEMENT DU HOME STAGING

L'origine du Home Staging

Le Home Staging a vu le jour aux Etats-Unis en 1972.

Barbara Schwarz, agent immobilier américain, est à l'origine de ce nouveau métier. La petite histoire raconte qu'un jour, lasse de ne pas trouver d'acquéreurs pour une maison en vente depuis plusieurs mois, Barbara Schwarz a eu l'idée ingénieuse de littéralement « la mettre en scène » avec la complicité de sa propriétaire.
La recette magique de l'opération impliquait de désencombrer, ranger et mettre en valeur le bien immobilier. Pari gagné : la maison trouva très rapidement de nouveaux propriétaires.
Le Home Staging était né !

Inventive et visionnaire, Barbara Schwarz travailla dans les moindres détails cet original concept de valorisation immobilière, le dotant de règles et de techniques professionnelles précises. Aujourd'hui, la Fédération de Home Stagers Professionnels (www.IAHSP.com), créée par Barbara Schwarz, compte plus de 4000 inscrits exerçant sur l'ensemble du territoire américain.

L'idée a fait des émules de part le monde, comme au Canada, au Royaume-Uni, en Suède…

En France, Sylvie Aubin, auteure de l'ouvrage « Le livre du Home Staging », dirigeante de la société En Toute Sérénité et formatrice, en est aujourd'hui l'incontournable ambassadrice.

A la suite d'un véritable coup de foudre pour le Home Staging, découvert par hasard, elle décide de délaisser le monde de l'édition. Sylvie Aubin se forme alors avec des professionnels américains et canadiens. En Toute Sérénité est membre d'Active Rain Stage It, réseau américain dédié au Home Staging. Elle fait également partie du NAPO (National Association of Professional Organizers) américain, fédération de 4000 membres, pionnière pour la définition et la promotion des organisateurs professionnels.

La définition du Home Staging

Pour Sylvie Aubin, « habiter sa maison et vendre sa maison sont deux choses différentes ».

Le Home Staging a pour vocation de mettre en valeur, sous toutes ses facettes, un bien immobilier, occupé ou vide, dans le but de le vendre plus rapidement et au meilleur prix du marché.
Sa mission n'est pas de décorer un lieu en générant d'importantes dépenses, mais de dépersonnaliser un bien et de le transformer à moindre coût pour qu'il attire un maximum de personnes.
Les critères de rentabilité et d'utilité trouvent donc toute leur place dans ce contexte.



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

Les cibles du Home Staging

Si le Home Staging concerne un bien occupé ou vide (maison, villa, appartement, studio), il vise aussi bien les **particuliers** que les **professionnels** de l'immobilier.

Le Home Staging à la conquête des agents immobiliers et des particuliers

Le Home Staging donne l'opportunité aux professionnels de l'immobilier résidentiel d'accélérer leurs délais de vente habituels et d'apporter à leurs clients un véritable plus en termes de service.

En recommandant des prestations de Home Staging à ses clients, l'agent immobilier reste professionnel, tout en minimisant son risque de perdre un mandat de vente ou de devoir faire baisser le prix d'un bien.

Ainsi, une étude Homegain réalisée aux Etats-Unis en 2007, menée auprès de 2000 agents immobiliers révèle que 91 % d'entre eux recommandent le Home Staging pour accroître la valeur et la rapidité de la vente des propriétés.

Et 48% de ces agents immobiliers estiment qu'un Home Staging augmente la valeur vénale du bien de plus de 5000 dollars.

Comme il s'avère difficile de dire à un client que sa maison est sale ou sa décoration cauchemardesque, conseiller à ses clients de recourir à un Home stager évite à l'agent immobilier tout incident diplomatique préjudiciable à ses intérêts.

En Toute Sérénité collabore déjà activement avec des agences du réseau Avis Immobilier et des indépendants. Réalisés sur la base de diagnostics Home Staging offerts dans le cadre des mandats exclusifs, les partenariats de la société En Toute Sérénité avec des agences immobilières sont en actuellement en pleine phase de développement.

Les particuliers désireux de vendre une maison ou un appartement peuvent également, bien sûr, faire appel au Home Staging pour optimiser leur bien et doper les délais de vente en provoquant le coup de cœur de l'acheteur.

Idéalement, cette démarche devrait se dérouler avant la mise sur le marché du bien, afin de le préparer au mieux et d'optimiser sa vente.



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

Les atouts du Home Staging

L'avantage concurrentiel, comparé à une démarche de vente traditionnelle, est le point fort du Home Staging, offrant un réel retour sur investissement aux propriétaires d'un bien immobilier.

Plus de 93% des propriétés recourant au Home Staging se vendent en moins d'un mois. Or le total de la mise en valeur assurée par un Home Stager est généralement compris entre 0,5 et 1% du prix du bien immobilier.

L'efficacité de son impact financier est quantifiable et vérifié, comme en témoignent les chiffres des études américaines :

Etude NAR 2005, aux Etats-Unis

Avec un marché de l'immobilier en plein boom, les chiffres du Home Staging prouvent l'intérêt de cette démarche :

	bien immobilier classique	**bien immobilier « Home Stagé »**
Nombre de jours sur le marché	**31 jours**	**14 jours**
Prix obtenu par rapport à l'évaluation initiale de l'agent immobilier	**+ 1,6 %**	**+ 6,3 %**

Etude StagedHome.com 2007, aux Etats Unis

Avec un marché immobilier alors en pleine crise, le Home Staging fait toujours la preuve de son efficacité :

	bien immobilier classique	**bien immobilier « Home Stagé »**
Nombre de jours sur le marché (après crise des subprimes !)	**160 jours**	**31.8 jours**



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

En résumé, le Home Staging permet de :

- **réussir le test fatidique de la première impression lors d'une visite**
- **faire sortir son bien immobilier du lot et se démarquer de la concurrence**
- **déclencher plus de visites et séduire davantage d'acheteurs potentiels**
- **doper les délais de vente d'un bien immobilier**
- **vendre son bien au meilleur prix du marché**
- **bénéficier d'un retour sur investissement mesurable**





Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

Le Home Staging, mode d'emploi

Partant du constat que tout acquéreur potentiel se fait une impression sur le lieu visité dans les 90 premières secondes, le Home Staging consiste à valoriser, à très peu de frais, des biens immobiliers (appartements, maisons, villas, studios).

Opérant comme une véritable mise en scène de la maison, le Home Staging privilégie donc les couleurs neutres, les atmosphères douces et les espaces dégagés et lumineux pour mieux séduire l'acheteur.

Quelques signes distinctifs caractérisent le Home Staging, comme, par exemple, l'adoption pour la décoration de couleurs neutres chaudes et froides : beige doré, crème, blanc, gris bleu, ardoise …

Pour un bien immobilier encore occupé par ses propriétaires :

Pour tout bien immobilier à vendre mais encore occupé par ses propriétaires, le Home Staging déploie une stratégie bien orchestrée pour attirer les acheteurs et leur permettre de se projeter dans le lieu.

Dépersonnaliser, désencombrer, ranger, réparer et nettoyer le bien immobilier à vendre en sont les maîtres mots.

L'objectif est également de rassurer le futur acquéreur, rapidement affolé par la perspective des travaux de rénovation à effectuer, afin d'éviter qu'il ne diminue d'emblée son offre d'achat.

Investir dans un Home Staging permet de vendre plus rapidement son bien et à un meilleur prix, en récupérant le montant des frais des travaux effectués.

3 étapes clés jalonnent le processus d'un Home Staging réussi :

- dépersonnaliser et désencombrer : pour regagner des mètres carrés, donner à l'acheteur la possibilité de se projeter facilement et montrer les atouts du lieu
- nettoyer et effectuer toutes les petites réparations pour mettre en valeur le bien (éclairage, traces d'usure etc…)
- rafraîchir et relooker la maison ou l'appartement, en repeignant murs, portes ou plinthes, en changeant tout ce qui paraît usagé ou fané (rideaux, tapis de bain, poignées de portes défectueuses …), et en replaçant meubles et accessoires pour remettre en valeur le lieu.

Pour un bien immobilier vide ou inoccupé :

Les agents immobiliers le savent : un bien vide est plus difficile à vendre qu'un bien occupé. Les défauts ressortent davantage, les surfaces semblent bizarrement plus petites, et le lieu vide donne une impression de froideur …

L'objectif du Home Staging d'un lieu inhabité est de lui redonner de la vie et de l'attrait.

L'enjeu est d'y placer des meubles et des accessoires judicieusement choisis pour le rendre accueillant et plus plaisant et structurer l'espace.
Sans oublier de le nettoyer à fond.

L'extérieur, s'il s'agit d'une maison avec jardin, doit être aussi soigné.

Des indications peut-être évidentes à la lecture, mais trop rarement appliquées sur le terrain…



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

II. LE HOME STAGING, UN METIER EN PLEIN ESSOR

Devenir un spécialiste du Home Staging

Le Home Staging ne s'improvise pas. Il repose sur des méthodes éprouvées et clairement définies. Des critères essentiels conditionnent le choix de ce métier.

Le Home Staging requiert un véritable intérêt pour la décoration, l'aménagement de l'espace, la gestion des couleurs, de la lumière ….

Si la formation apporte aux participants des données techniques et des clés précieuses, elle ne remplacera jamais le sens esthétique, le goût personnel et le coup d'oeil du futur Home stager!

La formation en Home Staging s'adresse donc aux passionnés de déco, capables de s'abstraire des contingences de mode, et pouvant entrer dans un lieu en imaginant immédiatement la manière de l'optimiser.

Lancer son activité de Home Staging en indépendant exige aussi, bien sûr, toutes les qualités inhérentes à un entrepreneur. Aimer le risque, anticiper et savoir gérer tous les aspects de l'entreprise (administratif, commercial, juridique, financier, publicitaire) font partie des règles du jeu.

La formation donne nombre de conseils et outils pour permettre au futur Home stager de démarrer son activité dans les meilleures conditions possibles.

Des formations initiales HSP en Home Staging

En Toute Sérénité propose aux personnes séduites par ce métier des formations de 3 jours. Objectifs affichés :

- Maîtriser les techniques spécifiques du Home Staging : désencombrer, dépersonnaliser et mettre en valeur un bien immobilier habité ou vide
- Découvrir les moyens et outils pour créer son activité, choisir son statut, faire connaître son entreprise, négocier avec les clients et prescripteurs
- Et appliquer les connaissances avec une mise en situation grandeur nature.

Assurées par Sylvie Aubin, dirigeante de En Toute Sérénité, ces sessions de formation, organisées en région parisienne, peuvent être prise en charge dans le cadre de la formation continue, ou d'un projet de création d'entreprise pour un demandeur d'emploi.

Ces formations rassemblent au maximum douze participants afin de garantir la qualité du suivi pédagogique. Ces participants sont originaires de la France entière et issus de différents horizons professionnels (salariés en reconversion, demandeurs d'emploi, futurs entrepreneurs, professionnels de l'immobilier ou de la décoration).



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

Au menu du dynamique et intensif programme de formation Home Stager Professionnel HSP :

1er jour : MAITRISER LE HOME STAGING

Introduction au Home Staging
Techniques et astuces pour désencombrer, dépersonnaliser le bien immobilier
L'art de disposer les meubles et la gestion de l'espace
Le Home Staging, pièce par pièce,
L'art des couleurs et de l'harmonisation
La mise en valeur des lieux vides
Le diagnostic de Home Staging

2ème jour : CREER SON ACTIVITE

Lancer son activité
Préparer son projet
Se faire connaître
Réaliser son book de présentation
Définir son offre
Savoir vendre à ses clients
Savoir négocier avec les agents immobiliers et établir des partenariats
Débuter son inventaire

3ème jour : METTRE EN PRATIQUE

Mise en situation professionnelle réelle : réalisation d'un Home Staging complet, dans un appartement ou une maison, avec les propriétaires du lieu.

D'autres éléments, remis aux participants, étoffent ce dispositif de formation, comme :

- L'ouvrage de Sylvie Aubin « Le livre du Home Staging »
- Un support de cours sur le Home Staging et les étapes de la création d'entreprise (outils marketing, business plan …)
- Des documents à personnaliser sur clé usb (contrat type, outil de diagnostic Home Staging, modèles de contrats, de factures …)
- La participation à la rencontre nationale annuelle pour permettre aux Home Stagers Professionnels de partager leurs avis sur la pratique du Home Staging au quotidien.
- La participation à la communauté en ligne des Home Stagers professionnels HSP, cercle d'échange et de communication à la fois business et convivial qui permet de communiquer au quotidien entre professionnels
- Le référencement des nouvelles sociétés de Home Staging professionnel HSP sur le site www.home.stager.professionnel.com et dans l'ouvrage « Le livre du Home Staging ».
- Le droit d'utiliser le logo Home Stager Professionnel (marque déposée) et les initiales HSP en complément du nom propre d'entreprise.



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

Home Stager Professionnel (HSP) : une marque à part entière déposée par En Toute Sérénité

La société En Toute Sérénité mise sur le développement et la professionnalisation du métier de Home stager en France.

En déposant officiellement l'appellation de *HomeStager Professionnel (HSP),* Sylvie Aubin souhaite faire rimer Home Staging avec **label qualité et sérieux des prestations**.

Outre les programmes de formation spécifiques et de coaching personnalisé mis en place pour enseigner les secrets du Home Staging, En Toute Sérénité a également lancé le site internet www.home-stager-professionnel.com pour promouvoir cette profession.

Cap sur un futur réseau national de Home Stagers Professionnels

Regroupant les professionnels formés par Sylvie Aubin, le site www.home-stager-professionnel.com est l'une des premières illustrations concrètes de cette volonté.

Agrémenté d'un forum d'échanges, d'un annuaire, d'une charte de comportement ou d'informations pratiques sur la profession, ce site ambitionne de constituer un réseau de professionnels du Home Staging sur l'ensemble du territoire français, tout en créant une véritable communauté dédiée sur le net.

Aujourd'hui plus de 30 professionnels du Home Staging, répartis sur tout le territoire français, y sont répertoriés.
Et il s'en installe chaque jour.
Ils sont, pour les vendeurs et les agents immobiliers à la recherche d'un spécialiste du Home Staging, des partenaires de qualité, grâce à leur formation et leur engagement.

Un label Home Stager Professionnel H.S.P aux multiples avantages

Marque déposée, Home Stager Professionnel H.S.P. est une appellation dont peuvent se prévaloir les personnes ayant suivi les formations de la société En Toute Sérénité.
Ses garanties :

- une visibilité accrue via le site www.home-stager-professionnel.com et les opérations de communication (publicité, communiqués de presse etc…), organisées par En Toute Sérénité.
- une légitimité auprès des clients du Home Staging, propriétaires, agents immobiliers et promoteurs
- une professionnalisation permanente, grâce aux forums et rencontres entre professionnels H.S.P.
- un accès facilité à des services et des tarifs privilégiés (hébergement de site internet, tarifs négociés …).

Les séances de coaching personnalisé HSP

Pour assurer l'entière réussite des projets de création d'entreprise en Home Staging, la société En Toute Sérénité a également mis au point des séances de coaching personnalisé. L'intérêt de ces prestations à la carte est d'éviter aux nouveaux entrepreneurs tout sentiment d'isolement et de les accompagner dans les différentes étapes de démarrage de leur activité.



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

III. SYLVIE AUBIN, DIRIGEANTE DE EN TOUTE SERENITE, EN QUELQUES MOTS



Photo Murielle Berthelot

Membre du réseau EuropeanPWN, Sylvie Aubin a longtemps travaillé dans l'édition (Nathan, Larousse, CIDJ). Elle a d'abord fait ses armes de chef d'entreprise avec Regards Multimedia en 1995, avant de créer la société En Toute Sérénité en 2008.

En Toute Sérénité est membre d'Active Rain Stage It, réseau américain dédié au Home Staging.

La société fait également partie du NAPO (National Association of Professional Organizers) américain, fédération de 4000 membres, pionnière pour la définition et la promotion des organisateurs professionnels.

Sylvie Aubin est diplômée du Celsa (marketing publicité) et de l'EPSCI (Ecole des praticiens du commerce international) du groupe Essec. Elle est également une ancienne élève de l'université américaine San Diego State University.

www.entouteserenite.com
www.home-stager-professionnel.com



Le Livre du Home Staging
par Sylvie AUBIN

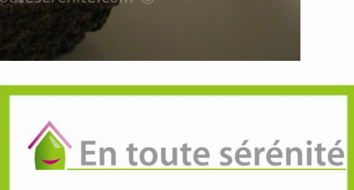
Deuxième édition à paraître en mars 2009
Editions En Toute Sérénité
ISBN 978 295 329 6907
Diffusion sur www.amazon.fr et dans toutes les bonnes librairies.



Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr





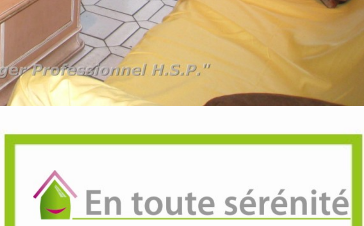




Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr

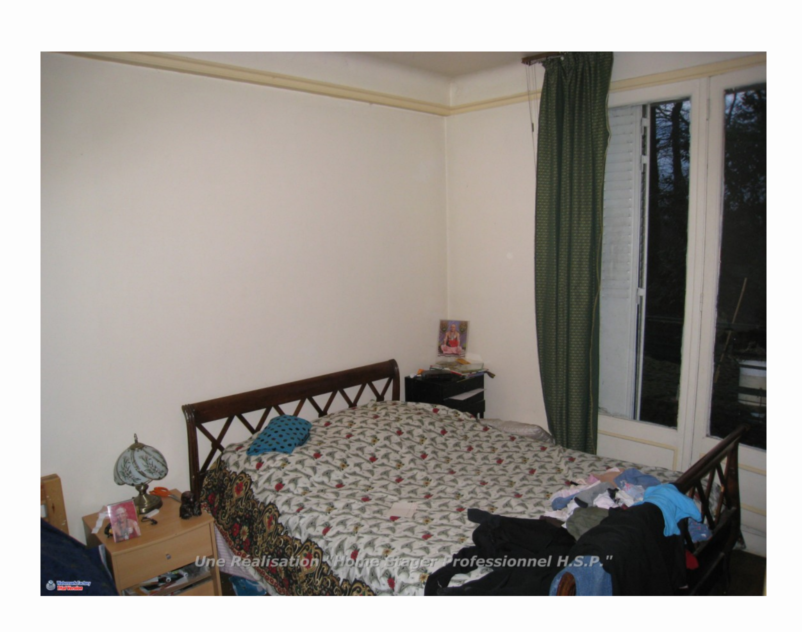








Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr







Contacts presse :
Sylvia Abitbol & Caroline Tonini
Agence Press° Station
01 47 05 88 80
caroline@press-station.fr